



USAID | **MAROC**
DU PEUPLE AMERICAIN



Royaume du Maroc
Ministère de l'Agriculture
du Développement Rural
et des Pêches Maritimes

Agriculture & Agrobusiness Intégrés

FILIERE OLIVE

Note de Synthèse

Chemonics International, Inc.
Contract No. 608-M-00-05-00043-01

Submitted to:
USAID/Morocco Mission
U.S. Agency for International Development

SEPTEMBRE 2005

Ce rapport a été préparé à l'intention de l'Agence Américaine pour le Développement International. Il a été élaboré par Chemonics International, Inc.

FILIERE OLIVE

Note de Synthèse

Septembre 2005

Les opinions exprimées dans ce document sont celles de l'auteur. Elles ne reflètent pas obligatoirement les points de vue de l'Agence Américaine pour le Développement International, ni ceux du Gouvernement américain.

1. Importance socio-économique de la filière

L'importance socio économique de la filière olive n'est pas à démontrer. De part son utilisation pour lutter contre l'érosion, de valoriser des terres agricoles et de fixer les populations dans des zones difficiles d'accès, l'olivier constitue la principale spéculation fruitière. Il assure une activité agricole qui génère près de 11 millions de journées de travail par an, soit l'équivalent de 45.000 emplois permanents.

Sur le plan économique, la filière intégrée de l'olive permet de couvrir 16% des besoins du pays en huiles végétales alimentaires avec une production moyenne de 50 000 tonnes/an. Elle permet également d'approvisionner des conserveries d'olives produisant en moyenne 120 000 tonnes /an dont presque la moitié est exportée.

2. Production

La culture de l'olivier occupe une superficie de plus de 560 000 ha réparties sur environ 800 000 parcelles représentant plus de 400.000 exploitations. La production moyenne nationale en olives connaît une tendance à la hausse due à l'accroissement des superficies. Ainsi, la production est passée de 164 000 T en moyenne pendant les années 60 à environ 637 500 T durant la période 2001-2004, soit un taux d'accroissement annuel moyen de 2,3%. Cette production moyenne annuelle nationale en olives est caractérisée par des fluctuations interannuelles importantes et par un rendement moyen national jugé très modeste situé aux alentours de 1T/Ha.

Sur le plan variétal, c'est la Picholine Marocaine qui est présente dans la quasi-totalité des vergers. Cette variété qui pose des problèmes d'irrégularité dans l'approvisionnement des unités de transformation n'a pas toutes les aptitudes technologiques requises pour la transformation.

Les techniques culturales pratiquées demeurent traditionnelles comme le sont également les méthodes de cueillette. La technique de gaulage pratiquée dans la quasi-totalité des exploitations porte atteinte à la qualité de la récolte et compromet le potentiel productif des vergers.

3. Conservation et transformation des olives

La production nationale d'olives est destinée à hauteur de 25% à la conserverie, de 65% à la trituration et le reste est constitué par le cumul des olives autoconsommées et des pertes occasionnées par les différentes manipulations telles que le gaulage, le stockage et le transport.

a. Conservation des olives

L'activité relative à l'olive de table génère une valeur supérieure à 1 Milliard de DH. Il y'a lieu de distinguer l'activité traditionnelle de l'activité moderne. La première activité est une pratique largement répandue mais ne constitue pas un secteur structuré en unités repérables, définissables et contrôlables. Elle est essentiellement intégrée au commerce de détail et exploite des techniques et des technologies complètement artisanales. S'agissant de la

conservation moderne, elle est assurée par 68 unités offrant une capacité globale d'environ 131.500 Tonnes/an. Elles se localisent principalement dans les wilayas de Marrakech (54 % en nombre d'unités et 65 % en capacité) et de Fès-Meknès (12 % en nombre d'unités et 13 % en capacité). Par opposition à des unités travaillant pour l'exportation, les petites conserveries, notamment celles qui approvisionnent le marché local, exploitent des techniques et des technologies obsolètes, d'où les problèmes de qualité et d'hygiène.

b. Production de l'huile d'olive

La transformation des olives se fait par un secteur moderne composé d'unités industrielles et semi industrielles et par un secteur traditionnel constitué d'unités artisanales 'les maâsras'. Le secteur moderne comptait en 2002 un peu plus de 300 unités industrielles ou semi industrielles offrant une capacité de transformation de près de 544.000 T. L'analyse de la distribution géographique de cet outil de production révèle que les 75% se situent dans la région de Fès, Meknès et Marrakech. Quant à l'analyse technologique, elle montre que les équipements sont vétustes et peu entretenus.

L'activité de la trituration traditionnelle est faite par 16.000 mâasras qui sont réparties sur l'ensemble du territoire national et principalement dans la région Fès-Meknès au Nord et Marrakech au Sud. Bien qu'elles n'aient qu'une capacité moyenne de trituration de l'ordre d'une tonne par jour et par maâsra, leur capacité annuelle totale de trituration atteint près de 170.000 T. Cet arsenal produit chaque année 25 000 tonnes en moyenne soit environ 50 % de la production nationale de l'huile d'olive. Ce sous secteur traditionnel se caractérise par un faible taux d'extraction et une production de l'huile très médiocre.

Tous les diagnostics conduits dans ce sous secteur, montrent que le niveau technologique bas associé à la dépréciation de la qualité de la matière première due aux mauvaises conditions d'approvisionnement donne souvent lieu à des huiles non conformes aux standards internationaux.

4. Commercialisation des olives

a. Marché intérieur

Olives de table :

La production des olives de table industrielles, de l'ordre de 90.000 T en moyenne, est destinée à hauteur de 70% vers l'exportation, et les 30% restant sont destinés au marché local. Les quantités commercialisées au niveau du marché national sont en effet évaluées à 27.000 T présentées essentiellement en vrac. Seules 3.000 T sont commercialisées sous forme conditionnées. La consommation intérieure des olives de table est évaluée actuellement à 1,5Kg per capita. Le Maroc demeure un des pays où cette consommation est faible et ne constitue que 3% de la demande mondiale. A noter que le prix de l'olive de conserve se situe entre 8 Dh et 27 Dh/kg selon le type de l'olive et selon la présentation.

Huile d'olive :

Le secteur oléicole est caractérisé par la prédominance de la commercialisation locale de l'huile d'olive. En effet, le marché local consomme en général entre 85% et 95% de la

production moyenne annuelle estimée à 60 000 Tonnes. Il y'a lieu de signaler toutefois que la consommation per capita reste encore faible avec une quantité qui ne dépasse pas 2 Kg d'huile/an contre 26,4 kg en Grèce, 15,8 kg en Espagne, 12,8kg en Italie, 5 kg en Syrie, 3,8 kg en Jordanie et 2,9 kg en Tunisie.

Les huiles d'olive commercialisées sous forme conditionnées sur le marché local ne portent que sur le tiers de la production, soit un tonnage de 18.000 T en moyenne annuelle. Les huiles provenant du secteur informel des mâasras assurent 50 % de la production nationale en huile d'olive et couvrent la majorité des besoins des régions avoisinantes. Le marché de l'huile d'olive est libre. Les prix connaissent des fluctuations importantes d'une année à l'autre en fonction de la production réalisée pendant la campagne considérée, la pression de la demande en huile d'olive et, bien entendu, selon la qualité des produits obtenus. Entre 2000 et 2004, les prix ont varié dans une fourchette comprise entre 20 Dh et 60 Dh/litre. L'analyse de ces prix montre que les coûts de l'olive participent en moyenne à hauteur de 55% du prix de revient de l'huile d'olive.

b. Marché extérieur

Olives de table :

Les exportations marocaines des olives de table axées essentiellement sur le marché européen atteignent en moyenne 55.000T durant les 5 dernières années représentant plus 14 % des exportations mondiales. Ainsi, les pays de l'UE absorbent annuellement près de 70% des quantités exportées (49% vers la France), suivis par les Etats-Unis avec 23%.

Dans le cadre de l'accord d'association avec l'UE, les conserves d'olives sont classées dans la catégorie des produits bénéficiant de l'exonération des droits de douane sans limite contingentaire. Il en est de même pour l'accord de libre échange avec les USA où les exportations marocaines des olives de table vers ce pays ne sont soumises à aucune restriction quantitative ou tarifaire sauf pour les olives noires de type californien.

Toutes les exportations doivent cependant se conformer aux normes de qualité et d'hygiène de l'Union Européennes ou de Food and Drug Administration des Etats-Unis d'Amérique.

Les olives exportées en fûts représentent plus de 50 % résultant d'un manque à gagner très significatif. Par ailleurs, l'analyse des exportations par type de préparation montre que la vedette revient aux olives noires. Néanmoins les olives tournantes en bocal ou en boîte ont les prix les plus intéressants à l'export.

Huile d'olive :

Malgré la tendance à la hausse des exportations de l'huile d'olive Marocaine durant les deux dernières décennies, les tonnages exportés reste en deçà des objectifs tracés par les décideurs. Selon les statistiques de l'EACCE, les exportations de l'huile d'olive qui s'élèvent aux alentours de 16 500 tonnes ont généré pour la période 2004-2005 une valeur de 325 millions de Dirhams. Dans le cadre de l'accord d'association avec l'UE, l'huile d'olive destinée à l'exportation est soumise à un contingent tarifaire annuel de 3.500 T. Elle est également confrontée à une concurrence avec l'huile d'olive européenne qui profite d'une subvention à la production pouvant atteindre 7% du budget total de la Politique Agricole Commune. Toutefois, le même accord prévoit une augmentation des contingents exportés en UE en tranches égales de 3% chaque année jusqu'au 1er janvier 2007. A noter que l'exportation de l'huile d'olive vers le marché américain n'est soumise à aucune restriction quantitative dans le cadre de l'accord de libre échange avec les USA. A noter aussi que

l'alternance et l'instabilité climatique ne permettent pas de se présenter au marché d'une manière stable.

5. Associations et organisations professionnelles

Peu d'associations, organisations professionnelles et groupement oeuvrent dans la filière des olives à l'amont. Pour l'aval, on peut citer à titre d'exemple la FICOPAM pour les olives de tables et l'association des producteurs de l'huile d'olive.

6. Analyse SWOT (Forces, faiblesses, opportunités et menaces)

Dans le tableau ci-dessous, on présente les principales SWOT de la filière oléicole Marocaines. L'objectif est de mettre en évidence les possibilités d'amélioration pouvant être entreprises dans le cadre du projet AAI.

Composante	Description
Forces	<ul style="list-style-type: none">- Accès en franchise totale de douane des olives en UE et de l'huile d'olive aux USA sans limite contingentaire- Bonne réputation de l'olive de conserve marocaine dans le marché extérieur- Bon niveau de satisfaction des besoins intérieur par la production nationale.- Volonté politique de développer la filière- Incitations à l'investissement
Faiblesses	<p>Production :</p> <ul style="list-style-type: none">- Faible diversification du profil variétal :- Faible niveau d'intensification des oliveraies- Techniques culturales obsolètes <p>Approvisionnement :</p> <ul style="list-style-type: none">- Fluctuation de l'offre et faible qualité de la matière première- Mauvaises conditions de récolte et de collecte des olives- Circuit d'approvisionnement jonché par les intermédiaires <p>Transformation :</p> <ul style="list-style-type: none">- Effets néfastes d'un secteur informel prépondérant de conserveries d'olives- Niveau technologique de l'outil de production peu développé- Absence d'auto - contrôle et d'assurance - qualité au niveau des conserveries- Mauvaise qualité des huiles produites <p>Commercialisation :</p> <ul style="list-style-type: none">- Une position de quasi - monopole des usines fournisseurs des emballages- Des frais d'approche lourds et contraignants- Des efforts insuffisants en matière de marketing- Une forte concurrence étrangère- Des normes commerciales mal connues sur le marché local et absence de suivi

	<p>de l'évolution des normes internationales</p> <p>Environnement Professionnel :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Faible organisation professionnelle
Opportunités	<ul style="list-style-type: none"> - Important potentiel du marché intérieur par suite de l'évolution du modèle de consommation - Appréciation de l'art culinaire Marocain - Croissance de la consommation des pays européens. - Accords de libre échange ave les USA et l'UE - Ouverture à terme des marchés d'exportation dans le cadre des accords de l'OMC.
Menaces	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence internationale accrue suite à la libéralisation des échanges. - Forte concurrence des pays méditerranéens (Espagne, Grèce, Tunisie, ...). - Prédominance des activités traditionnelles - Concurrence déloyale du secteur informel sur le marché national.